

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 2. September 1950 - 50. Jahrgang - Nr. 35

Zurück zu den Quellen

VIII.

Als die Rochdaler Pioniere sich schon bei der Gründung ihrer Genossenschaft zum Grundsatz der

Förderung der genossenschaftlichen Fortbildung

bekannten, da taten sie es aus der Ueberzeugung heraus, dass ein Erfolg ihrer Bestrebungen nur möglich sein würde, wenn alle Glieder des Unternehmens im vollen Bewusstsein ihrer Verantwortung zu handeln in der Lage wären. Es ging aber nicht allein um die Förderung des gemeinsamen Unternehmens, das allen seinen Gliedern dienen sollte, es ging auch um die Schaffung einer neuen Welt. Und gerade deshalb war es von zwingender Notwendigkeit, dass diese ersten Genossenschafter und vor allem die, die nachher zu ihnen stiessen, durchdrungen wurden mit dem Geist des neuen Gebildes, um als Mitgestalter einer neuen Wirtschaftsordnung wirken zu können.

Freilich mussten anders als heute in der damaligen Zeit erst die Voraussetzungen für diese Art der Weiterbildung geschaffen werden, konnte doch der grösste Teil der Menschen, die für den Zusammenschluss in der Genossenschaft in Frage kamen, weder schreiben noch lesen. So war die Aufgabe im damaligen Zeitpunkt im Grunde genommen eine viel weitergespannte, ging es doch letztlich um die Schaffung der Grundlagen zu einer wirklichen *Volksbildung*.

Von hier aus könnte man nun leicht zum Schluss kommen, dass «genossenschaftliche Weiterbildung» heute nicht mehr so wichtig sei, wie sie es vor beiläufig hundert Jahren war. Denn heute kann ja mindestens bei uns praktisch jeder Mensch schreiben und lesen. Im Grunde genommen heisst das jedoch nur so viel, dass die Aufgaben der Genossenschaft auf diesem Gebiet insofern leichter geworden sind, als sie zum vorneherein auch mit dem geschriebenen Wort und darüber hinaus auch mit mannigfachen technischen Errungenschaften der Neuzeit, wie Film und Radio, an den Menschen herankommen kann. Gleichzeitig mit der immer stärker werdenden Verbreitung des geschriebenen Wortes durch die Zeitung sind aber auch die Beeinflussungs- und Erziehungsmöglichkeiten der andern wesentlich gesteigert worden und die Eindrücke und Einflüsse, die heute auf den Menschen einwirken, sind ins Ungemessene gestiegen. Die Stimme der Genossenschaft droht auf diesem Gebiet, auch wenn sie über Presseorgane verfügt, die in Hunderttausenden von Exemplaren erscheinen, im Chor der andern, die mit ihr gemeinsam den Menschen umwerben, unterzugehen, ganz abgesehen davon, dass durch die Zeitung im allgemeinen nur ein recht ungenügendes «Oberflächen-Wissen» verbreitet werden kann.

Aus diesem Grunde ist die Genossenschaft verpflichtet, weit mehr als das bis dahin der Fall war, sich mit der Bildung von Eliten zu beschäftigen, besser gesagt, denen, die danach verlangen, Bildungsmöglichkeiten zur Verfügung zu stellen. Bekannt ist die Studienzirkelbewegung, bekannt sind die Bestrebungen auf Schaffung von Ladengemeinschaften. Eine wichtige Rolle spielen die genossenschaftlichen Frauen- und Jugendbewegungen. Sicher kann man niemandem vorwerfen, es würden auf diesem Gebiete zu wenig Anstrengungen unternommen. Trotzdem steht der Erfolg all dieser Bemühungen, wie sich nur zu deutlich zeigt, in keinem rechten Verhältnis zum Aufwand. Man missverstehe uns nicht: Wir unterschätzen in keiner Weise all das, was von genossenschaftlichen Frauen- und Jugendgruppen, von den Studienzirkeln usw. geleistet wird; es scheint uns nur, dass angesichts dessen, was unsere Bewegung auf geistigem Gebiet für Möglichkeiten bietet, der Erfolg trotz allem gering ist. Was ist in dieser Lage zu tun?

Zunächst und vor allem wird es sich darum handeln, festzustellen, weshalb vorhandene Bildungsmöglichkeiten in nur unbefriedigendem Masse ausgenützt werden. Im Rahmen eines einfachen Zeitungsartikels wird es nicht möglich sein, die Frage wirklich erschöpfend zu beantworten. Wir müssen uns deshalb mit einigen wenigen Andeutungen begnügen. Auf den modernen Menschen stürmen, wie wir es oben in bezug auf das geschriebene Wort gezeigt haben, Eindrücke in ungeheurer Zahl und Macht ein. Von allen Seiten wird er umworben, werden ihm Betätigungs-, Abwechslungs- und Vergnügungsmöglichkeiten geboten, versucht man auf ihn einzuwirken und macht ihn derart vielfach zum Spielball gerissener Reklamefachleute oder Verkündiger neuer Heilslehren, wie auch in weitem Umfang zu einem geeigneten Ausbeutungsobjekt. Darob vornehmlich hat der moderne Mensch, in dem Masse, in dem er an tech-

nischem Wissen und Können sich vervollkommnet hat, an seinem geistigen Wesen verloren. Und was er vor allem verloren hat, das ist ein wirkliches Weltbild, das ist die Einsicht in seine Stellung und seine Aufgaben. Die Individualisierung hat ihn darüber hinaus soweit geführt, dass sich jeder irgendwie als Mittelpunkt zu betrachten geneigt ist, wobei ihm gleichzeitig die Bindung an den Nächsten verloren ging. Das treibt den Vielumworbenen auf einen Ozean seiner Wünsche, Ueberzeugungen und seines zu oft irregeleiteten Glaubens.

Auf der andern Seite sind Mächte erstanden, denen es gelungen ist, das Vakuum mit neuen, den einzelnen begeisternden Ideen zu füllen und der Menschheit scheinbar bessere Wege in die Zukunft zu weisen. Gerade diese Feststellung zeigt aufs deutlichste, dass es letztlich darum geht, dem Menschen wieder ein wirkliches Ideal zu geben, ein Ideal, das ihn zu begeistern vermag und das ihn dann auch zu grösstem Einsatz befähigt.

In dieser Lage — die freilich nur recht kurz und oberflächlich skizziert wurde — stehen wir heute. In dieser Lage stehen neben der Genossenschaft alle diejenigen Bewegungen, die sich um den Menschen und um seine Weiterentwicklung und Weiterbildung mühen. Als Genossenschafter dürfen wir die Ueberzeugung haben, eine Idee, die sozusagen zu «elektrisieren» vermöchte, zu besitzen. Dass sie sich bis dahin nicht so auszuwirken vermochte, wie das möglich wäre, muss an uns und unserer Schwerfälligkeit liegen, die wohl vornehmlich darin besteht, dass wir immer und überall zuerst und zuletzt nur an das Materielle anknüpfen und — entgegen den Verpflichtungen, wie sie uns die Genossenschaftsidee auferlegt — es vernachlässigen und lange schon vernachlässigt haben, das menschliche Ideal einer genossenschaftlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung aufzuzeigen.

Es ist ganz sicher, dass es heute nicht genügen kann, in unsern Konsumgenossenschaften steigende Umsätze auszuweisen, dass es nicht genügen kann, immer schönere Läden zu eröffnen, dass es nicht genügen kann, neue Lagerhäuser zu bauen, sondern dass dazu, wenn auch unsichtbar, so doch stets und überall fühlbar, eine wirkliche Ueberzeugung, die den Menschen zu tragen vermag, sich gesellen muss.

Wenn wir weiter oben von der Bildung einer Elite, um die es offensichtlich geht, gesprochen haben, dann wäre für uns das Nächstliegende, was zu tun ist, dass wir uns viel stärker als bis heute mit unsern

Mitarbeitern

zu beschäftigen beginnen, dass wir in ihnen nicht nur Menschen sehen, die der Genossenschaft ihre Arbeitskraft zur Verfügung gestellt haben, sondern auch Menschen, die es mit ihrem ganzen Sein und Streben auf die Genossenschaft hinzulenken gilt. Was für eine Kraft müsste allein schon da wach werden, wo einige hundert Genossenschaftsangestellte als wirkliche Genossenschafter in ihrem Kreise wirken würden? Welche Kraft aber würde unserer Bewegung gar zuwachsen, wenn es gelänge, alle die rund 15 000 Konsumgenossenschaftsangestellten zu überzeugten Genossenschaftern zu machen?

Hier liegt unsere erste Aufgabe, wenn wir das Programm der Rochdaler Pioniere noch heute ernst zu nehmen bereit sind. Die zweite aber ist dann bei den Mitgliedern zu tun, und sie wird schon wesentlich leichter sein, weil nicht mehr einige wenige allein stehen werden, sondern weil sie sich getragen wissen von den Tausenden von Genossenschaftsangestellten in unserer ganzen Bewegung. Es geht bei der wirklichen Inangriffnahme dieser Aufgabe aber nicht allein um die Genossenschaft, es geht letzten Endes vielleicht darum, von unserer Ueberzeugung her dem Menschen schlechthin wieder einen Weg zu weisen, der ihn in die Lage versetzt, nicht als Geschobener, sondern als wirklich Handelnder seine Welt umzugestalten und getragen von einer die Menschen einigenden Idee wirklich an den Neubau einer Ordnung heranzutreten, die Frieden und Freiheit verspricht und damit auch jedem Menschen Arbeit und Brot sichert.

M.

Genossenschaftliche Spielschulen in Kanada

Unsere Genfer Mitarbeiterin hatte Gelegenheit, die berühmte Pädagogin und Leiterin der kanadischen Genossenschaftskindergärten, Mrs. *Mary Wood*, anlässlich ihres Schweizer Aufenthaltes zu sprechen und sich mit ihr über das genossenschaftliche Erziehungswesen in ihrem Lande zu unterhalten.

Mrs. Mary *Wood* ist eine junge und lebenslustige Frau, die es sich zur Lebensaufgabe gemacht hat, arbeitenden Frauen Erleichterung und ihren Kindern eine fröhliche Jugend zu bereiten. Ihre gründliche und solide Hochschulbildung und nicht zuletzt ihre praktische Erfahrung hat Frau Mary in die Reihen der ersten kanadischen Persönlichkeiten des Schulwesens gestellt.

Als einzige Tochter einer adeligen Familie, wusste sie selbst über die seelische Verlassenheit und Einsamkeit eines ewig behüteten und «dressierten» Kindes Bescheid. Wenn sie mit ihrer Erzieherin einen Spaziergang unternahm und lustige Kinderscharen in den Parks herumtollen sah, so wünschte sie sich nichts sehnlicher als arm zu sein und mittun zu dürfen.

Oder wenn es im elterlichen Hause Gesellschaft gab, dann wurde die kleine Mary festlich gekleidet «vorgeführt» und nachdem sie einige banale Fragen über sich ergehen lassen musste, durfte sie wieder abziehen.

«Nichts ist der kindlichen Seele schädlicher als der ewige Drill, und jedes Kind hat Anrecht auf die natürliche Befriedigung seines Spieltriebes.» Wie in aller Welt, so gibt es auch in manchen Städten von Kanada Wohnungsnot, und so werden Strassen und Alleen als Spielplätze benutzt. Dass es unter diesen Umständen häufig zu Verkehrsunfällen kam, ist leider nicht zu vermeiden. Wie sollte auch eine berufstätige Frau sorglos ihrer Arbeit nachgehen können, wenn sie um das Wohl ihrer Kinder zittern muss. Privatschulen und Kindergärten sind viel zu teuer, um sie allen Börsen zugänglich zu machen. So taten sich die Frauen Vancouvers zu einer *genossenschaftlichen Vereinigung* zusammen.

«Mit rührendem Eifer gingen aber auch die Väter an die Gründung der neuen Spielschulen heran», berichtet Mrs. Wood weiter, «indem sie ihre Sonntage opferten und eigenhändig an den Bau des Kindergartens schritten. Je nach Beruf und Geschicklichkeit gaben diese

Männer ihr Bestes her, um für ihre Sprösslinge ein angenehmes *Tagesheim* zu bauen. Damit war aber die Angelegenheit noch längst nicht erledigt, ja sie fing erst an.»

Und nun setzte Mary Woods Tätigkeit ein. Sie sammelte die Frauen um sich, veranstaltete Zusammenkünfte und gab den Müttern Unterweisungen zur richtigen und zweckmässigen Führung der ihnen anvertrauten Kleinen. Dann stellte sie ein Arbeitsprogramm auf, teilte den Müttern die Unterrichtszeit ein und liess sie eine Weile gewähren.

Anlässlich ihres ersten Inspektionsganges war Mrs. Mary über die erzielten Erfolge nahezu verblüfft. Die einfachen Frauen hatten ganz ihrem mütterlichen Instinkte folgend den richtigen Weg eingeschlagen. Sie beschäftigten die Kinder laut den Vorsätzen der sogenannten «école active», indem sie sie mit den Ereignissen des alltäglichen Lebens vertraut machten und die sie umgebenden Dinge anschaulich erklärten. Nun war es Zeit einen Schritt weiter zu gehen und auch die Väter heranzuziehen. Nachdem sie das Schulgebäude sozusagen mit eigener Hände Arbeit aus dem Boden gestampft hatten, mussten sie auch zur Erziehung ihrer Sprösslinge beitragen. In Mary erwachte die Psychologin, und sie hatte richtig geraten: In den Männern verschiedener Berufe erwachte plötzlich der Spieltrieb, ja sie lebten sich förmlich in der Herstellung von Spielsachen und Lehrbehelfen aus. Vom Buchbinder bis zum Spenglermeister wurden alle Väter in den Dienst der Schule gestellt. Während die ersteren die Zeichenblätter hefteten, machten sich die Gewerbetreibenden an die Schaffung von Planschbecken, Schaukeln, Würfelspielen u. a. heran.

In Kanada wird bekanntlich auf die sportliche Erziehung grosses Gewicht gelegt, und so wurden eben die Väter als Skilehrer, Turnprofessoren, Schwimmeister und Bootfahrer «eingestellt». Während sich die grösseren Kinder sportlich betätigen, werden den kleineren Freispiele gestattet.

Auf diese Weise haben sich auch auf dem Lande die genossenschaftlichen Spielschulen verbreitet und erfreuen sich sowohl bei den Eltern als auch bei den Kindern der grössten Beliebtheit. Marys Aufgabe besteht lediglich darin, sich bei ihren Inspektionen einen genauen Bericht erstatten zu lassen und anlässlich der regelmässigen Zusammenkünfte das weitere Programm aufzustellen. Mit ihrem psychologischen Scharfblick, mit dem sie an die Dinge herangeht, ist es ihr sofort klar, welches Kind eine besondere Erziehung benötigt und wie Schwererziehbare oder geistig Zurückgebliebene zu behandeln sind. Entdeckt sie ein besonders begabtes Kind, dann werden die Eltern aufmerksam gemacht, in welche Richtung die weitere Erziehung zu lenken sei.

Die genossenschaftlichen Frauen Kanadas können sich heute rühmen, das Problem der Freizeit, dank der abwechselnden Einteilung der Mütter, gelöst zu haben. Jede Genossenschafterin wird für eine Arbeitswoche in ihre Spielgruppe eingeteilt. Während dieser Zeit sind die übrigen Mütter von der Sorge um ihre Lieblinge ganz befreit. Ja, wenn sie erkrankt, so werden ihr die Kinder überhaupt abgenommen und bei freiwilligen Genossenschafterinnen untergebracht. Dass es ihnen bei diesem System gut ergeht, ist selbstverständlich, denn *es besteht keinerlei Zwang.* Alles beruht auf Gegenseitigkeit und auf dem tiefverwurzelten Gemeinschaftsgefühl.

Ueber ihre Eindrücke in der Schweiz befragt, äusserte sich Mrs. Wood mit besonderer Begeisterung: «Das Schweizer Erziehungswesen gilt heute als das beste und modernste, und wir haben noch viel von den Schweizern zu lernen.»

Was die Pädagogin beim Besuch der meisten Schulen und Kindergärten zutiefst beeindruckte, ist der echt demokratische Geist und das freundschaftliche Verhältnis zwischen Eltern und Lehrerschaft. Das Zusammenwirken der beiden Faktoren, der Gedankenaustausch und die gelegentliche Teilnahme am Unterricht haben nichts mehr mit der starren Absonderung von ehedem gemein. «Auf dem Gebiete der Berufsberatung und individueller Erziehungsmethoden haben die Schweizer besonders in den letzten Jahren Leistungen vollbracht, die ihrer althergebrachten Tradition alle Ehre macht.» Die Berichte über das genossenschaftliche Schulsystem (Schülergenossenschaften in der Westschweiz) in der Schweiz verfolgt Frau Wood mit besonderem Interesse und tauscht ihre Erfahrungen mit hiesigen Kreisen aus.

M. Oe...

Die Finanzübergangsordnung vor der Kommission des Nationalrates

Die Besteuerung der Rückvergütungen bleibt.

Bekanntlich hat der Bundesrat nach der Verwerfung der Bundesfinanzvorlage am 4. Juni eine Uebergangsordnung ausgearbeitet, die in der Hauptsache die bisherigen ausserordentlichen Steuern (Wehr-, Umsatz-, Luxus-, Verrechnungssteuer) enthält für eine Dauer von vier Jahren. Die Kommission des Nationalrates versammelte sich diese Woche in Pontresina zur Beratung dieser Uebergangsordnung, die in die Form eines Verfassungsartikels gekleidet ist und daher dem Entscheid des Volkes unterbreitet werden muss.

Eintreten auf die Vorlage wurde ohne Opposition beschlossen. In der Detailberatung wurden zahlreiche Abänderunganträge gestellt. In der Hauptsache wurden aber nur Aenderungen formeller Natur angenommen. Ein Antrag, die Besteuerung der genossenschaftlichen Rückvergütungen und Rabatte zu mildern, wurde abgelehnt.

Mit Rücksicht darauf, dass es sich um eine Verlängerung der bisherigen Steuermassnahmen mit wenigen Aenderungen für vier Jahre handelt, haben die Genossenschaftsfreunde nicht die völlige Beseitigung der Steuer auf den Rückvergütungen beantragt, sondern nur eine Milderung, wonach der steuerfreie Satz von bisher 5 auf 6% erhöht werden sollte. Diese Milderung sollte den Genossenschaften ermöglichen, die Vorlage in der Volksabstimmung zu unterstützen. *Dieser Antrag wurde mit 14 gegen 10 Stimmen bei 3 Enthaltungen verworfen.*

Dabei ist klarer denn je zum Ausdruck gekommen, dass diese Ablehnung eines Entgegenkommens an die Genossenschaften nur der sturen Haltung der Gewerbevertreter zuzuschreiben ist. Der Vertreter des Bundesrates, Bundesrat Petitpierre, hatte erklärt, materiell sei die Frage von geringer Bedeutung für den Fiskus, und der Bundesrat könnte einer Aenderung zustimmen, wenn zwischen Genossenschaften und Gewerbe eine Verständigung zustande käme.

Deutschlands Genossenschaften im Wiederaufbau

Schon wiederholt hatten wir Gelegenheit, unsern Lesern vom Wiederaufbau der deutschen Konsumgenossenschaftsbewegung in Artikeln, die uns aus Deutschland zugestellt worden waren, zu berichten. So wenig wie wir selbst, werden auch unsere Leser, wenn sie von der erfreulichen Aufwärtsentwicklung hörten, sich eines gewissen Staunens über das rasche Erstarken der deutschen Bewegung haben enthalten können.

Es ist aber etwas anderes, ob wir, wenn auch mit noch so genauen Zahlen versehene Nachrichten aus dem Ausland erhalten oder ob wir selbst Gelegenheit haben, an Ort und Stelle uns wenigstens in groben Zügen über das, was in den vergangenen Jahren geleistet worden ist, Rechenschaft abzulegen. So haben wir es begreiflicherweise ganz besonders begrüsst, einmal selbst in Deutschland zu sehen und uns zeigen zu lassen, was alles in den fünf Jahren seit Kriegsende gerade innerhalb der Konsumgenossenschaftsbewegung geleistet worden ist.

Die erwünschte Gelegenheit zu einem derartigen Besuche Deutschlands bot Ihrem Redaktor der

deutsche Konsumgenossenschaftstag,

der Ende Juli in Hamburg durchgeführt wurde.

Wir wollen darauf verzichten, den niederschmetternden Eindruck zu schildern, den dem Besucher Deutschlands die riesigen Ruinenfelder machen, die sich in den deutschen Städten immer noch finden, wenn auch

Die Eröffnung der Tagung fand in Festsaal des Hamburger Rathauses statt.





Hamburg, die Tagungsstadt; Blick von der Lombardsbrücke über die Binnenalster zu Hamburgs berühmtester Strasse, dem Jungfernstieg.

gleichzeitig zu sagen ist, dass Hamburg wohl die in bezug auf den Wiederaufbau am weitesten fortgeschrittene Stadt ist. Nur nebenbei wollen wir erwähnen, dass beispielsweise im vergangenen Jahr dort nicht weniger als 20 000 Wohnungen gebaut worden sind und dass es bis Ende dieses Jahres wiederum etwa 25 000 sein werden. Was aber bedeutet das angesichts eines Verlustes von 53% des gesamten Wohnraumes?

Nun aber möchten wir zuerst in einigen Worten vom Kongress und den Eindrücken, die er auf den ausländischen Besucher machte, erzählen.

Zunächst und vor allem dürfen wir die erfreuliche Feststellung machen, dass man schon, wenn man in Hamburg ankam, den Eindruck erhielt, dass nicht irgendein Verband seine Jahrestagung durchführte, sondern deutlich spürte, dass eine grosse, das Volk wirklich erfassende Bewegung sich anschickte, vor ihren Mitgliedern Rechenschaft abzulegen. Schon vor dem Bahnhof empfing den Besucher ein Fahnenwald, und mit besonderer Freude stellte der Ausländer natürlich fest, dass auch «seine» Fahne nicht vergessen worden war. Schon hier bekam man das Gefühl, in Hamburg und bei den deutschen Genossenschaftern willkommen zu sein. Dieser Eindruck bestätigte sich im Laufe der Tagung bei jeder Gelegenheit aufs neue. Und wir würden eine Unterlassungssünde begehen, würden wir nicht an den Anfang dieser Ausführungen einen besonders herzlichen Dank an die vielen deutschen Genossenschafter stellen, die uns unsern Aufenthalt so angenehm gemacht haben. Dieser Dank gilt den führenden Leuten *und* ihren Mitarbeitern des Zentralverbandes deutscher Konsumgenossenschaften und der Grosseinkaufsgesellschaft deutscher Konsumgenossenschaften in gleicher Weise, bemühten sich doch beide Organisationen nicht nur, wie schon gesagt, dem Ausländer den Aufenthalt angenehm zu machen, sondern darüber hinaus ihn möglichst viel auch von den Schönheiten und Kostbarkeiten der Umgebung Hamburgs und der Stadt selber sehen zu lassen.

*

Doch zurück zum Genossenschaftstag. Im Gegensatz zu unsern Delegiertenversammlungen, die gewöhnlich

recht formlos und ohne besonderes Gepräge eröffnet werden, hatte es sich der erste Bürgermeister Hamburgs, Max *Brauer* — selbst ein ehemaliger Angestellter der Konsumgenossenschaft Produktion in Hamburg — nicht nehmen lassen, die Vertreter der deutschen Genossenschaftsbewegung sowie die Gäste in «seinem Heim», dem Hamburger Rathaus, willkommen zu heissen. In sehr feierlichem Rahmen fand dort in Anwesenheit von rund tausend Genossenschaftern die Eröffnung des Konsumgenossenschaftstages statt. Umrahmt war diese Feier von zwei Musikvorträgen der Hamburger Philharmoniker.

Nach Schluss dieser weihevollen Eröffnungszeremonie begab man sich elbabwärts zum Tagungsort, der Elbschlossbrauerei. Eine Folge des Krieges ist eben die, dass es vielfach an geeigneten Sälen für derartige Tagungen fehlt, so dass der Kongress hinaus nach Blankenese verlegt werden musste.

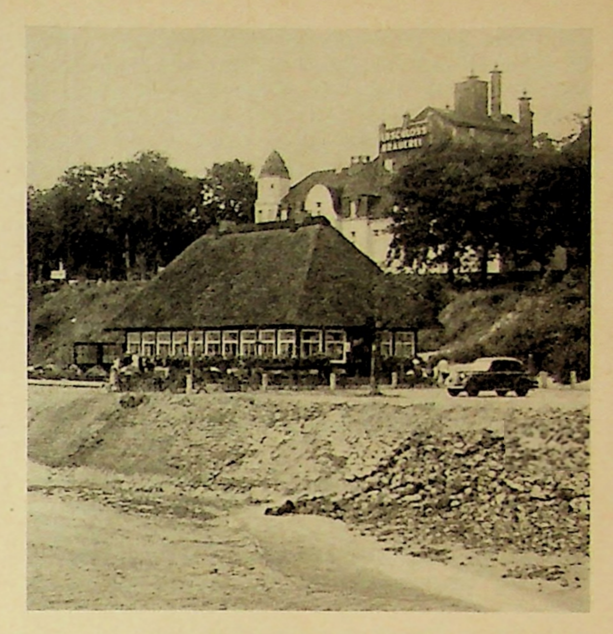
Schon diese Tatsache stellte an sich ein gewisses Organisationsproblem dar, war es doch notwendig, die Teilnehmer und Gäste jeweils mit Autocars von den Hotels zum Tagungsort und zurück zu bringen. Denn mit schweizerischen Masstäben sind deutsche Städte ja nun wirklich nicht zu messen: Hamburg zählt heute wieder rund 1,5 Millionen Einwohner, und vom Hafen aus reckt es seine Arme immer weiter ins Land hinein.

Auch die eigentliche Arbeitstagung wurde in einen feierlicheren Rahmen gestellt, als das bei uns nüchternen Schweizern in der Regel der Fall ist. Das Tagungslokal selbst war geschmückt und zum freudigen Empfang der Genossenschafter aus allen Gauen Deutschlands entsprechend hergerichtet.

Man mochte es als förmliches Symbol der wirklichen Ueberparteilichkeit der deutschen Konsumgenossenschaftsbewegung betrachten, dass die eigentliche Tagung mit einem breitangelegten Referat von *Mathias Föcher*, dem Vizepräsidenten des deutschen Gewerkschaftsbundes, eingeleitet wurde, gehört doch Mathias Föcher zu den führenden Köpfen der christlichen Gewerkschaftsbewegung. Eindringlich rief er den christlichen Arbeitnehmern ihre Mitverantwortung für die

Im Vordergrund eine Reihe ausländischer Delegierter, von rechts nach links: V. Vilstrup, Dänemark, ein Finne, E. Beck, Oesterreich, Th. Ohde, Direktor des IGB. Im Hintergrund der Vorstandstisch, von links nach rechts: der Referent, Mathias Föcher, Dr. E. Hasselmann, Dr. H. Koch, O. Borgner, der Tagungsvorsitzende, E. Ellenbeck, C. Schumacher und R. Wilhelm.





Am Strand der Elbe. Im Hintergrund das Tagungslokal, die Elbschlossbrauerei.

Entwicklung der Konsumgenossenschaften in Erinnerung und der reiche Beifall, der seine Ausführungen verdankte, zeigte dem Redner, dass er verstanden worden war.

Wie an solchen Kongressen üblich, entboten die ausländischen Vertreter dem Genossenschaftstag und der deutschen Bewegung ihre Grüsse, indem sie gleichzeitig jeder auf seine Weise auf die Bedeutung der Genossenschaftsbewegung in ihrem Heimatland hinwiesen.

Und dann ging es an die Abnahme des Rechenschaftsberichtes des Zentralverbandes deutscher Konsumgenossenschaften, der als Zentralorganisation die Bewegung betreut und vor allem auch gegenüber den Behörden vertritt. Daneben ist dem Zentralverband der ideelle Teil der Bewegung anvertraut, wozu sich die Revisionstätigkeit gesellt. Wir wollen heute an dieser Stelle nicht untersuchen, ob diese Zweiteilung in kommerzielle und ideelle Funktion, wie wir sie von England kennen und wie sie auch in Deutschland geübt wird, unserer genossenschaftlichen Einheitsorganisation vorzuziehen sei. Wir möchten lediglich bemerken, dass die Vorteile dieser Zweiteilung im wesentlichen darin gesehen werden müssen, dass das Kommerzielle das Ideelle nicht allzusehr überwuchert.

*

Mit Genugtuung konnte noch zu Beginn des Kongresses vom Vorstand des Zentralverbandes angekündigt werden, dass der deutsche Bundestag höchstwahrscheinlich während der Tagung selbst noch die die Konsumgenossenschaften besonders belastende ungleiche Umsatzsteuer beseitigen werde. Das Unrecht dieser Steuer besteht darin, dass Unternehmungen mit mehr als einer Million Mark Umsatz anstelle der üblichen 3%igen Umsatzsteuer eine solche von 3¾% zu tragen haben und dass die gleichen Unternehmungen für Brot statt der üblichen halben Umsatzsteuer (1½%) ebenfalls 3¾% zu bezahlen haben. Wider alles Erwarten entschloss sich

dann aber der Bundestag mit einer Mehrheit von etwa 20 Stimmen und nachdem er in den zwei ersten Lesungen die Gleichstellung sämtlicher Warenvermittler bereits akzeptiert hatte, das Unrecht weiter dauern zu lassen. Diese Tatsache paarte sich mit der schmerzlichen Erkenntnis, dass trotzdem sich Abgeordnete aus den meisten Parteien warm insbesondere für die Konsumgenossenschaften eingesetzt hatten, die deutsche Konsumgenossenschaftsbewegung von seiten des Bundesparlamentes sich keiner besondern Unterstützung zu erfreuen scheint. Die Entschlossenheit freilich weiterzubauen und weiterzustreben innerhalb der eigenen Bewegung, die in kurzen fünf Jahren wiederum beinahe den Stand, den sie vor dem Ausbruch des Nationalsozialismus hatte (wobei das Fehlen der deutschen Ostgebiete zu berücksichtigen ist), konnte dadurch nicht gemindert werden.

So klang der Genossenschaftstag in das Versprechen aus, weiterzuarbeiten und weiterzuwirken im Interesse aller Verbraucher, die diesen Schutz nötiger haben denn je, vollzieht sich doch der deutsche Wiederaufbau bis heute im wesentlichen auf dem Rücken des Konsumenten und des Arbeiters. Ein Wort zu dieser letzten Feststellung: Die Löhne in Deutschland sind sehr niedrig und erreichen im Durchschnitt 268 Deutsche Mark brutto. Die Preise sind nicht entsprechend niedrig und man hat ausgerechnet, dass der Lebensstandard des deutschen Arbeiters denjenigen des schwedischen nur gerade zur Hälfte erreicht und blos 35% des nordamerikanischen Arbeiters beträgt. Auch der Schweizer Arbeiter dürfte etwa einen doppelt so hohen Lebensstandard haben wie sein deutscher Kollege.

Gerade darum aber ist die bedeutsame Entwicklung der Grosseinkaufsgesellschaft um so erfreulicher, vermochte sie doch ihren Umsatz im abgelaufenen Jahre zusammen mit ihren Tochtergesellschaften auf 368 Millionen Deutsche Mark zu steigern. Besonders erfreulich und deshalb auch erwähnenswert scheint uns dabei die Tatsache, dass von diesem Umsatz rund

36% oder 124 Millionen Deutsche Mark auf die Eigenproduktion entfallen!

Gemessen an den schweizerischen Verhältnissen übertrifft somit die Eigenproduktion der deutschen Bewegung diejenige des V. S. K. ungefähr um das Dreifache. Hinter diesen Zahlen stehen ungeheure Anstrengungen, waren doch die 30 heute der GEG oder ihren Tochtergesellschaften gehörenden Unternehmungen zum Teil zerstört und mussten unter unsäglichen Mühen wieder aufgebaut werden. Ueber diese Fabriken, von denen wir Gelegenheit hatten mehrere zu besichtigen, werden wir in einem zweiten Artikel Näheres berichten.

m.

Der 7. Grundsatz der Rochdaler Pioniere

II.

Seit Jahren schon haben die meisten Konsumvereine erkannt, dass die Schaufenster das Gesicht des Ladens sind und dass sie deshalb sorgfältig gepflegt werden müssen. Auch das ist ein Punkt unserer genossenschaftlichen Fortbildung. Dekorieren muss gelernt werden, bedingt also eine gewisse Schulung, die man gut als eine zusätzliche Betätigung in das Aufgabengebiet der Verkäuferinnen einbauen kann. So ist man dazu übergegangen, die Verkäuferinnen in Kursen mit dem Wesen des Schaufensters vertraut zu machen. Dank der Ausbildung auf diesem Gebiete haben wir heute im Durchschnitt ein Niveau erreicht, das als hoch bezeichnet werden darf.

Auch auf anderen Gebieten, vor allem in der Ertüchtigung des Verkaufsberufes, soll nichts unterlassen werden, um die Qualität zu halten und zu heben. Steter Wechsel des Verkaufspersonals bedingt dies, ebenso die Anstrengungen der privaten Konkurrenz, die hauptsächlich mit der «persönlichen Bedienung» auftrumpft. Wenn es nicht möglich ist, unser Bildungszentrum im Freidorf zu besuchen, so muss der örtliche Verein die Weiterbildung selbst an die Hand nehmen. Leitendes Personal oder Lehrinstitute auf dem Platze, Vereine usw. bieten mit öffentlichen Kursen gute Gelegenheiten. Wir denken dabei auch an Referate und Vorträge, die man besuchen lassen kann oder die man für das eigene Personal selbst veranstaltet. Die Jugendgruppen unserer Bewegung sind ein weiteres Bildungsmittel und ebenso die genossenschaftlichen Studienzirkel. Letztere hauptsächlich als Aufklärungsgruppen auch für die Mitglieder und für Behörden, um sich mit dem Wesen und den Idealen sowie den Zukunftsaufgaben der Genossenschaftsbewegung eingehend vertraut zu machen. Nicht zuletzt erachten wir

die Studienzirkel als wichtigen Teil des 7. Grundsatzes,

der damit ohne grossen Aufwand gefördert werden kann. Wollen wir die Fortbildung konsequent einhalten, so kommen wir nicht darum herum, sie auf allen Linien einzusetzen. Vergessen wir nicht, dass auch konsumgenossenschaftliche Frauenvereine die Bildungsbestrebungen pflegen und als Organisationen sehr gut für unsere Sache benützt werden können und auch sollen. Sind es doch zuerst die Hausfrauen, bei denen die Aufklärung Früchte tragen wird und die Konsumgenossenschaften bezüglich Einkaufen günstig beeinflussen werden. Haben wir uns einmal für die Förderung der genossenschaftlichen Weiterbildung entschieden, dann dürfen wir selbstverständlich nicht planlos dreinfahren, auch nichts überspitzen und alles auf einmal erreichen wollen. Das Bildungswesen ist ein Gebiet, das nebst unserer Geduldsarbeit auch der Planung bedarf. Die warme Jahreszeit eignet sich schlecht dazu. Aber schon im Sommer müssen wir uns hinsetzen und die kommende Winterarbeit zurechtlegen, das in Frage kommende Personal in Gruppen einteilen, Leiter auswählen, Referenten suchen und für die vorgesehenen Kurse Lokale und Bearbeitungsmaterial beschaffen. Dann erst können Beginn und Dauer bestimmt werden.

Es ist gerade jetzt die Zeit, um sich um- und vorzusehen, sich alles ohne Ueberstürzung zu sichern, die Programme rechtzeitig zu verteilen. An einer solchen Organisation werden die Betreuer selbst Freude haben — und sie wird den nötigen Eindruck bei den Beteiligten nicht verfehlen. Es versteht sich, dass Kurse, die in die Arbeitszeit des Personals fallen, für dieses als obligatorisch erklärt werden. Für Abendveranstaltungen erwartet man «mit Nachdruck» den vollen Einsatz aller. Gelingt es nicht auf den ersten Anlauf, ist nicht alles verloren zu geben. Es gilt auch hier: «Steter Tropfen höhlt den Stein.»

Coopticus

Die Umsätze der Genossenschaften als Konjunktur-Barometer?

In Nr. 33 des «Schweiz. Konsum-Vereins» hat «Economist» die Jahresumsätze des V. S. K. und der vier grössten Genossenschaften mit der Entwicklung des Volkseinkommens verglichen und eine weitgehende Parallelität festgestellt. Daraus zog der Verfasser den Schluss, dass diese Umsatzzahlen monatlich (im laufenden 12-Monats-Mittel) veröffentlicht und als Wirtschaftsbarometer verwendet werden sollten. Ich möchte die Nützlichkeit einer solchen Statistik bezweifeln, und zwar aus folgenden Gründen:

Die Umsatzentwicklung des V. S. K. eignet sich nicht als Konjunkturbarometer, jedenfalls die Monatszahlen nicht, denn die Verkäufe im Grosshandel laufen gar nicht immer parallel mit denen im Kleinhandel; es kommt sehr darauf an, ob die Lagervorräte vermehrt oder abgebaut werden. Nun wäre es konjunkturpolitisch interessant, die Lagerverschiebungen zu verfolgen, aber auch das wäre nicht möglich auf Grund des V. S. K.-Umsatzes, da zuviele Warengruppen zusammengezogen sind, die eine recht unterschiedliche Entwicklung haben.

Die Umsätze im Detailhandel geben zwar in ihrem monatlichen Verlauf auch nicht die Bewegung des Volkseinkommens wieder, sondern die Verwendung der Kaufkraft, die beträchtlichen Saisonschwankungen unterliegt. Hierüber gibt es aber schon eine gute Statistik, die Erhebungen des Biga über die Detailhandelsumsätze, die monatlich sehr detailliert veröffentlicht werden und die auch die Umsätze zahlreicher Konsumgenossenschaften enthalten. Es scheint mir deshalb nicht notwendig, noch weitere Zahlen über die Umsätze im Detailhandel zu publizieren.

Wenn sich V. S. K. und Konsumvereine auf ihre bisher veröffentlichen Zahlen beschränken, so stehen sie damit trotzdem weit an der Spitze mit ihrer Publizität. Die meisten andern Grossbetriebe geben überhaupt keine oder nur sehr spärliche Zahlen bekannt. So behalten z. B. sämtliche Warenhäuser und auch die meisten Filialunternehmungen sogar die Jahresumsätze geheim; andere geben nur Gesamtzahlen bekannt, ohne Details nach Branchen, wie sie von den Genossenschaften veröffentlicht werden. W.

Was geschickte Frauenhände vollbringen können

Zu Ostern dieses Jahres hat der Konsumverein Landquart mit einem Schaufenster brilliert, dem höchstens dasjenige von Sprüngli in Zürich Konkurrenz gemacht haben dürfte. Und es ist leicht begreiflich, dass sich die Jugend von Landquart ihre Nasen und Näschen am Schaufenster breit drückte, aber auch die Erwachsenen mit frohen Augen stehen blieben.

Eine Osterhasenhochzeit mit allem Drum und Dran war dort lebenswahr ausgestellt. Die Hasenfrauen und -männer und die kleinen Hasenkinder aus Filz, sie alle entstammten den geschickten Händen der dortigen Präsidentin des Genossenschafterinnenvereins, Frau *Merz*. Es war eine Farbenfülle und Pracht, dass sich das Auge nicht satt sehen konnte. Und all die Blumen und Blümchen, die nie verwelkten, auch sie waren aus Filz.

Das Staunenswerte bei der ganzen Sache ist, dass Frau Merz keine Kunstgewerblerin ist, sondern Laie wie die meisten von uns; darum ist ihr Verdienst um so grösser.

Die Anerkennung für ihre Arbeit, die von einer schönen Verbundenheit von Frauenverein und Konsumgenossenschaft zeugt, ist ihr denn auch von der Verwaltung des Konsumvereins in reichem Masse zuteil geworden. Es hätte sicher noch viele verborgene Talente unter den schweizerischen Genossenschafterinnen, die erst durch die Mitarbeit und Mitverantwortung Initiative und Interesse an ihrer Genossenschaft bekämen. G. Z.

Eingefrorener Fisch begründet eine Industrie

Eine Milliarde Kilogramm Lebensmittel jährlich im «Tiefkühl»-Safe der USA

Wie C. Lester Walker in Harpers Magazine mitteilt, werden gegenwärtig mindestens 1200 bis 1300 verschiedene Nahrungsmittel in den USA tiefgekühlt. Im Jahre 1948 wurden nicht weniger als 315 Millionen Kilogramm Nahrungsmittel nach diesem Verfahren verarbeitet, das von einem Mann namens Clarens *Birdseye* aus Gloucester in Massachusetts stammt. Birdseye war vor 30 Jahren Pelzjäger in Labrador, und dort hatte er eines Tages ein merkwürdiges Erlebnis. Er warf einen Fisch, den er ein paar Tage vorher gefangen hatte und der bei der Lufttemperatur von minus 50 Grad C. sofort eingefroren war, in einen Kübel Wasser, um ihn auftauen zu lassen. Nach ein paar Minuten begann zu seiner grössten Ueberraschung der Fisch seine Flossen zu bewegen und schwamm ganz munter umher.

In diesem Augenblick erkannte Birdseye das Prinzip einer neuen Art der Nahrungsmittelkonservierung. Nach den Vereinigten Staaten zurückgekehrt, stellte er Experimente an. Er konstruierte einen Tiefkühlapparat und liess darin Kabeljaufilets einfrieren. Wochen später wurden die Stücke aufgetaut und schmeckten im Gegensatz zu den auf die gewöhnliche Weise langsam eingefrorenen als ob der Fisch gerade erst gefangen worden wäre. Im Jahre 1924 gründete Birdseye eine Firma zur Herstellung und zum Vertrieb von tiefgekühlten Fischkonserven. Das waren die ersten schnellgekühlten Lebensmittel, die dem amerikanischen Publikum geboten wurden. Später wandte er das Verfahren auch auf Obst und Gemüse an.

Das rasche Abkühlen von Lebensmitteln verhindert die Bildung von grossen Eiskristallen, die die Zellwände zerreissen und dadurch den Geschmack verderben. Nach Birdeyes Methode wird das Produkt so rasch gekühlt, dass sich nur wenige und überdies sehr kleine Kristalle bilden, die den Zellwänden nichts anhaben können. Das Birdseye-Verfahren wurde im Laufe der Zeit verbessert. Die Nahrungsmittel werden jetzt in Metallbehältern luftdicht verschlossen und dann in unterkühltes Salzwasser oder in flüssige Luft getaucht. Auf diese Art konservierte Nahrungsmittel halten sich, wenn keine Luft zutritt, unbegrenzt.

Eine der frühesten Folgen des Tiefkühlverfahrens war die Errichtung von Schliessfachanlagen für Lebensmittel, in denen Einzelpersonen ihre eigenen Gartenprodukte tiefkühlen und einlagern können. Heute gibt

es in den Vereinigten Staaten rund 11 000 solcher Anlagen mit insgesamt sechs Millionen Einzel-«Safes», in denen jährlich eine Milliarde Kilogramm Nahrungsmittel konserviert werden. Besonders für den Farmer oder die Hausfrau auf dem Lande bedeutet die Schliessfachanlage eine grosse Arbeitserleichterung. Früher konnte nur in der kalten Jahreszeit geschlachtet werden, jetzt kann sich der Landwirt den günstigsten Zeitpunkt aussuchen.

In vielen ländlichen Gemeinden wurde aus der Schliessfachanlage das «Gemeinde-Tiefkühlhaus» in dem unter Aufsicht eines Fachmannes Schlachtungen und die übrigen Arbeiten, die mit dem Konservieren von Fleisch, Obst und Gemüse zusammenhängen, durchgeführt werden können. In den Städten wurden statt dessen im Jahre 1937 die Haus-Tiefkühlschränke eingeführt, von denen es heute in den Vereinigten Staaten rund 1,25 Millionen gibt.

Mehrere amerikanische Restaurant verwenden auch schon die Kombination Tiefkühlverfahren-Elektronenherd, die grosse Vorteile bietet. In einer Grossküche werden Speisen fertig zubereitet auf Kunststofftellern angerichtet und dann tiefgekühlt. Diese Portionen werden in die einzelnen Restaurants verschickt, dort in Tiefkühlschränken aufbewahrt und bei Bestellung auf dem Elektronenherd in zwei Minuten servierbereit «gekocht».

Unter den tiefgekühlten Gemüsen standen quantitativ immer die Erbsen an erster Stelle, unter dem Obst bis vor kurzem die Erdbeeren. Neuerdings aber wurden sie von einem Konkurrenten überflügelt; vom tiefgekühlten konzentrierten *Orangensaft*, der übrigens nach dem gleichen Verfahren hergestellt wird, nach dem auch Penicillin extrahiert wird. Im vergangenen Jahr wurden bereits drei Viertel der Saftorangen von Florida der Tiefkühlung zugeführt.

Im Orangenkonzentrat ist nämlich ein Tiefkühlprodukt gegeben, das zahlreiche wünschenswerte Eigenschaften hat: hohen Vitamingehalt, guten Geschmack, bequeme Verwendung und Sparsamkeit. Aber schon werden auch andere Fruchtsäfte verarbeitet, ebenso sind Versuche mit tiefgekühlter Milch erfolgversprechend. Wird tiefgekühlte Milch aufgetaut und mit Wasser versetzt, so können nur die wenigsten Leute sie von frischer Milch unterscheiden.

-tzer

Salzliebende Bakterien und Salzkonserven

Unter diesem Titel veröffentlicht Dr. *Gertrud Müller* vom Hygienischen Institut Hamburg in der «Deutschen Lebensmittel-Rundschau», Heft 3, 1950, eine interessante Studie. Wir vernehmen, dass es bei Verwendung von Salz weder gelingt keimhaltiges Fleisch zu desinfizieren, noch keimfreies auch steril (keimfrei) zu erhalten. Bei der Auswahl und Behandlung des Konservierungsgutes ist also äusserste Vorsicht geboten. Abgesehen von Krankheitserregern und Saprophyten (Fäulnispilze; Bakterien, die auf tote Stoffe angewiesen sind und nicht Krankheiten erzeugen), die eine gewisse Resistenz gegen höhere Kochsalzkonzentrationen haben können, gibt es sogenannte halophyle (salzliebende) Bakterien, deren Existenz und Entwicklung an eine höhere Salzkonzentration gebunden ist. Diese Bakterien stammen vor allem aus dem Meerwasser und aus Steinsalzbergwerken und imponieren besonders dadurch, dass sie bei salzigen Fleisch- und Fischkonserven rote Flecken hervorrufen können. Sie führen in Büchsen nicht zu Gasbildung und ausgesprochenen Bombagen, sollen aber durch ihre Säurebildung für den den Salzkonserven eigentümlichen Geruch verantwortlich sein. Die Salzuntersuchungen von Dr. *Gertrud Müller* ergaben, dass salzliebende Bakterien keine Eigentümlichkeit deutscher Steinsalze sind, sondern auch in ausländischen Stein- und Meersalzen vorkommen, während Siedesalze keimfrei waren.

Früher galt das Kochsalz als besonders geeignetes Konservierungsmittel, bis nach Einführung bakteriologischer Untersuchungsmethoden festgestellt werden konnte, dass Kochsalz weder geeignet ist, keimhaltiges Material zu desinfizieren, noch keimfreies auch keimfrei zu erhalten. Die Wirkung des Kochsalzes ist abhängig von der *stärkeren oder schwächeren Trocknung des Fleisches*, denn dadurch, dass das Kochsalz die Entwicklung und Lebenstätigkeit der Bakterien reduziert, ermöglicht es das Eintreten der Trocknung, welche ihrerseits hauptsächlich die Konservierung fördern soll.

Das Salzen als Konservierungsmethode hat nur vorbeugenden Wert, es kann in keiner Weise dazu dienen, Fleisch bei unsachgemässer Behandlung keimfrei zu erhalten, beziehungsweise *keimhaltiges* Fleisch zu desinfizieren. Es konnte aber festgestellt werden, dass die Salzwirkung auf krankheitserzeugende (pathogene) Keime stärker ist als auf die harmlosen Bakterien.

Bei *reiner* Behandlung *gesunden* Fleisches dient also das Salz dazu, das Auftreten der Bakterien zu verhüten, es entzieht dem Fleisch bekanntlich Wasser und wirkt so trocknend, so dass Bakterien nicht gedeihen können.

E. S.

Volkswirtschaft

Die Charakterzüge der diesjährigen Obstverwertung

(Korr.) Die diesjährige Obsternte fällt gross bis sehr gross aus. Immerhin bestehen Unterschiede je nach der Landesgegend. In der Ostschweiz, wo wir letztes Jahr eine reiche Ernte hatten, fällt sie diesmal nur mittelmässig aus und auch im Wallis sind die erwarteten Erntemengen nicht übermässig gross. Hingegen scheint die Obsternte in den anderen Landesteilen sehr gut zu sein. Wir können die Mengen mit jenen des reichen Obstjahres 1948 vergleichen. Bei den Mostäpfeln wird sie noch wesentlich grösser sein und einen eigentlichen Rekord darstellen. Ueber die sehr grosse Zwetschgenernte möchten wir uns hier nicht weiter aussprechen, sondern ausschliesslich die Verwertung der Kernobsternte im Auge behalten. Hier ist noch festzustellen, dass in manchen Gebieten erhebliche Hagelschäden am Obste vorhanden sind. Sodann ist das Tafelobst dort, wo man die Schorfbekämpfung zu wenig gründlich und nachhaltig besorgte, stark schorfig. Der reiche Behang hat weiter dazu geführt, dass der Anteil der kleinen Früchte meistens recht gross ist.

Aus allem geht die Tatsache hervor, dass eine verhältnismässig viel geringere Qualität anfällt, und zwar auch deshalb, weil in diesem Herbst an die Qualität des Tafelobstes sehr hohe Anforderungen gestellt werden. Wir

erinnern daran, dass die Sortierungsvorschriften revidiert und verschärft worden sind. So besteht der neue Obstsortierungsring nicht mehr bloss aus drei verschiedenen Grössen, sondern aus deren acht. Die Qualitätskontrolle ist beim Tafelobst bei Lieferungen von 2000 und mehr kg vom Bundesrat wieder obligatorisch erklärt worden. Bei den heutigen hohen Qualitätsanforderungen an das Tafelobst werden nur noch die A- und B-Sortierung Aussicht auf Verwertung als Tafelobst haben, während die C-Sortierung entweder als verbilligtes Aktionsobst oder dann als Mostobst verwertet werden muss. Die Preisdifferenzierung je nach der Qualität wird diesmal wieder sehr bedeutend sein. So lauten die Nennungen für den Gravensteiner als Produzentenrichtpreise der Vorbörsen des Schweizerischen Obstverbandes 40 Fr. für die A-Sortierung, 33 Franken für die B-Sortierung und nur 15 Franken per Doppelzentner für die C-Sortierung. Muss diese als Mostobst verkauft werden, dann löst der Bauer gar nur 7 oder 8 Franken per Doppelzentner dafür.

Beim Tafelobst werden wir bei der Verwertung der geringen Sorten und beim nicht lange haltbaren Herbstobst die grössten Absatzsorgen erleben. Vor zwei Jahren konnte ein erheblicher Teil dieser Ware ausgeführt und damit der Inlandmarkt davon entlastet werden. Diesmal bestehen dafür keine Aussichten, denn das Ausland hat in den meisten Fällen selber auch eine grosse Ernte. Um so wichtiger ist, dass den Aktionen für die verbilligte Abgabe von solchem Herbstobst grösste Beachtung geschenkt wird und Aktionen zur Erhöhung des Absatzes von Tafelobst nicht bloss in unseren Städten, sondern auch in den grösseren Ortschaften organisiert werden. Besonders empfehlenswert ist die Durchführung von Obstmessen, wo der Konsument gleichzeitig über die Sortenkenntnis und die Qualitätsbestimmungen für unser Tafelobst aufgeklärt wird.

Ein hervorstechender Charakterzug der diesjährigen Obstverwertung wird ausser den hohen Qualitätsanforderungen und der weitgehenden Qualitätsbezahlung des Obstes in einer ausgedehnten Propaganda für unser Schweizer Obst und seine Produkte sein. Wir müssen dazu kommen, dass in den nächsten Wochen der Frischkonsum an Obst und die Obstverwertung im Haushalt recht intensiv betrieben werden. Vor allem aber sollten alle Lagerungsmöglichkeiten für den Winter bei unseren Hausfrauen zu Stadt und Land und namentlich auch beim Handel und bei den Produzenten selber voll ausgenützt werden. Damit verteilt sich die Verwertung der diesjährigen Obsternte auf eine längere Zeitperiode. Sodann hoffen wir wenigstens vom Lagerobst doch noch etwas ausführen zu können und wenn es auch erst im Januar oder gar im Frühling des nächsten Jahres der Fall sein sollte.

Beim Mostereigewerbe ist es wichtig, dass das minderwertige Fallobst und Ausschussobst nicht den Weg für das wertvollere eigentliche Qualitätsmostobst versperrt. Deshalb werden die Mostbirnenpreise anfänglich nur Fr. 4.50 per q betragen und erst für die besseren späteren Sorten sukzessive auf Fr. 6.— ansteigen. Bei den Mostäpfeln wird mit Fr. 6.— per q voraussichtlich begonnen und der Preis bis auf Fr. 8.— gesteigert und für die eigentlichen Mostspezialäpfel ein noch höherer Preis in Aussicht genommen. Im übrigen rechnet man damit, dass rund 5000 Wagen Mostobst — speziell Mostbirnen — durch die Ueberschussverwertung aufgearbeitet werden müssen.



2. bis 8. September 1950



Wassermann (21. Januar bis 18. Februar)

Langsam aber sicher werden Sie zum Ziel kommen. Man kann im Leben eben nichts erzwingen, auch einen bessern Umsatz in Co-op Artikeln nicht.



Fische (19. Februar bis 20. März)

Empfindlichkeit schadet nur. Gehen Sie grosszügig über das Ihnen angetane «Unrecht» hinweg, denn auch Ihr Vorgesetzter ist nur ein Mensch.



Widder (21. März bis 20. April)

Nicht nur im Unglück, sondern auch im Glück zeigt es sich, wer ein wahrer Freund ist. Missgunst und Schadenfreude schaden einer Freundschaft.



Stier (21. April bis 21. Mai)

Denken Sie daran: Es ist nicht das Leben, das uns langweilt, sondern *wir* sind es, die das Leben langweilen.



Zwillinge (22. Mai bis 21. Juni)

Zahlen bergen in dieser Woche eine Gefahr für Sie. Vorsicht!



Krebs (22. Juni bis 22. Juli)

Zwischen aufbauender Kritik und unzufriedenem Nörgeln ist ein Unterschied wie zwischen einem Co-op Produkt und einem Konjunkturschwindel.



Löwe (23. Juli bis 22. August)

Jetzt geht es wieder einen Schritt vorwärts. So unbedeutend der Fortschritt sein mag — es geht doch weiter.



Jungfrau (23. August bis 22. September)

Jubeln Sie nicht zu früh. Sie kennen ja das Sprichwort: «Erstens kommt es anders, zweitens als man denkt!»



Waage (23. September bis 22. Oktober)

Der Dienstag ist ein günstiger Tag für die Ausführung längst gefasster Pläne. Benützen Sie ihn, «Ihr» Schaufenster für den IGT vorzubereiten.



Skorpion (23. Oktober bis 21. November)

Drei Briefe an Sie sind unterwegs — und alle drei Briefe werden Ihnen Freude bereiten.



Schütze (22. November bis 21. Dezember)

Wenn Ihnen Mitmenschen von ihren Sorgen erzählen, so betrachten Sie dies als Zeichen des Vertrauens und nehmen Sie Anteil.



Steinbock (22. Dezember bis 20. Januar)

Mit etwas Humor geht es immer leichter im Leben.

Die Seite der Ehemaligen

GENOSSENSCHAFTLICHES SEMINAR. STIFTUNG VON BERNHARD JAEGGI

LIEBE EHEMALIGE

Für einmal «plaudere ich aus der Schule». Eben behandeln wir nämlich das Thema: «Flinkes Bedienen». In der Schule tönt es so:

Um eine Arbeit *flink* verrichten zu können, muss man genau wissen, wie sie *richtig* gemacht wird, und dann muss man sich gewöhnen, sie *rasch* zu machen und stets darauf bedacht sein, überflüssige Bewegungen zu vermeiden.

Rasches Bedienen ist nur möglich, wenn die Verkäuferin konzentriert arbeitet (den «Kopf bei der Sache» hat). Vor allem soll sie sich die Artikel, die verlangt werden, sofort *vorstellen*, damit sie schon am Ladentisch die nötigen Fragen stellt nach Marke, Qualität, Anzahl, Grösse usw. Das erspart Leerläufe.

Werden *Waren aus einer bestimmten Gruppe* verlangt, z. B. Waschpulver, so stellt die Verkäuferin die Frage: *«Bruche Si suscht no grad ebbis zum Wäsche?»*. So auch bei Putzartikeln (Frühlingsreinigung). Nur so kann die richtige gruppenweise Einordnung der Schäfte auch ausgenützt werden und wird die Geduld der wartenden Mitglieder nicht auf eine allzu harte Probe gestellt.

Ebenso denkt die rasch bedienende Verkäuferin sofort an *Zusatzartikel*, z. B. Kaffee + Aroma, Suppenartikel + Bouillonwürfel, Teigwaren + geriebener Käse oder Tomatenpüree, glacierter Reis + geriebener Käse, Tomatenpüree oder Safran, unglacierter Reis + Zimt, Zutaten für Gebäck + Eier, Backpulver, Zitronen, Sultaninen, Staubzucker usw., Zutaten für Birchermüesli + Zitronen, Sultaninen, evtl. Kondensmilch oder Rahm usw.

Dabei lautet die Frage *nicht:* «Darf i 'ne au no grad ... gä?», sondern — je nach Artikel:

«Bruche Sie au no grad ... (Aroma z. B.)?» oder «Hän Sie no ... (Backpulver, Eier z. B.)?» oder «Hätte Sie gärn ... (Käse, Tomatenpüree z. B.) ... drzue?» oder, wenn die Käuferin sagt: «Han-i jetz au alles?», ganz einfach:

«Villicht no ... (Rahm, Sultaninen usw.)?»

Es soll nämlich nicht tönen: «De wirsch doch au das no kaufe!», sondern die Frage soll deutlich ausdrücken, dass wir dem Mitglied nur einen nochmaligen Gang in den Laden ersparen wollen. Sollte ein Mitglied dies als «dryschwätze» oder als aufdringlich empfinden, so erklären Sie höflich und nett, es handle sich keineswegs um Dreinreden oder Aufdrängen, sondern Sie wüssten aus Erfahrung, was etwa gern vergessen werde, und meistens seien die Hausfrauen froh, wenn man ihnen damit einen Gang erspare. Wird die Frau böse, dann bitten Sie sie höflich um Entschuldigung und lassen Sie bei diesem (aber nur bei diesem) Mitglied in Zukunft Zusatzverkäufe weg.

Beim Kapitel der *Vorbereitungen auf die Stosszeit* beschränke ich mich aufs Aufzählen:

1. Sämtliche Waren auffüllen
2. An den richtigen Orten genügend zurechtgeschnittenes Papier und genügend Papiersäcke in den notwendigen Grössen bereitmachen
3. Getränkevorrat aus dem Keller heraufholen (aber vor Licht und Wärme schützen!)
4. Mehl, Zucker, Reis usw. zum voraus abwägen (in den Nachmittagsstunden); von Griess und Mais im Sommer nur für 1—2 Tage
5. Kartoffeln zum voraus abwägen, je nach Nachfrage in 1- und 2-kg-Säcke
6. Alle Storzengemüse (Blumenkohl, Kabis usw.) zum voraus wägen und Preis unten anschreiben
7. Wurstringe trennen und je nach Nachfrage Charcuterie vorschneiden.

Voraussetzung für flinkes Bedienen sind auch *praktische Einrichtungen*, z. B.:

1. Im oder am Ladentisch Lappen und Handwischer
2. Beim Gemüse Handwischer, Schaufel und Abfallkorb
3. Bei den Wurstwaren saubere Messer und Tücher zum Reinigen von Messer und Händen
4. Beim Brot Handwischer und Seidenpapier
5. Bei Patisserie Fasszange, Karton und Seidenpapier, bei Weggli und offenen Biscuits Papiersäcke, bei den Trauben die Schere, beim Gemüse Zeitungspapier und Seidenpapier für den Blumenkohl, bei Wurstwaren und Käse das richtige Papier, richtig bemessen
6. Gewichtssteine immer in Reih und Glied!
7. Alle Schöpfschaufeln, Scheren, Messer usw. nach jedem Gebrauch am richtigen Ort lassen.

Die obigen Nummern bedeuten nicht unbedingt die Reihenfolge, sondern sie sollen Ihnen die Kontrolle erleichtern, ob alle Ihre «sieben Sachen» in Ordnung sind. Es wird auch nichts schaden, wenn Sie nachschauen, ob alle diese Dinge auf Ihrem Arbeitsplan enthalten sind.

Sehen Sie, liebe Ehemalige, mit diesen Vorbereitungen auf die Stosszeit ist es ein bisschen wie mit den Schulaufgaben: Hat man sie gemacht, dann freut man sich auf die Schulstunde (sogar auf den Lehrer!) und «es kann losgehen», hat man sie aber nicht gemacht, dann graut einem vor Schulstunde und Stosszeit, und man ist schon schlapp, bevor «es» losgeht. Stimmt's nicht?

Ich hoffe, Ihr habt Euch recht gut erholt in den Ferien oder seid noch dran. Bei uns läuft's schon wieder ganz ordentlich in allen 13 Klassen.

Herzliche Grüsse!

Liny Eckert



Für die PRAXIS



Aus dem Rundschreiben eines erfolgreichen Geschäftes an seine Angestellten

Das Ziel unserer Arbeitsanleitung ist nicht die Erziehung zum profitgierigen Händler oder zur Verkaufskanone, die als Rekord-Warenabgeber gleichzeitig drei Käufer bedient und zwischendurch noch die Fenster dekoriert. Wir wollen vielmehr unsere Mitarbeiter zu tüchtigen Menschen heranbilden, die erstens ordentlich in ihrer ganzen Haltung sind und zweitens ihr Fach beherrschen, um dem Begriff des ehrbaren Kaufmanns möglichst nahe zu kommen.

*

Sie wünschen im Leben vorwärts zu kommen. Ein Ziel haben Sie bereits erreicht, eine höchst verantwortungsvolle und selbständige Stellung.

Ihr nächstes Ziel wird die Förderung Ihrer Persönlichkeit, die Steigerung Ihres persönlichen und geschäftlichen Erfolges sein. Ein guter Rat, der Ihnen dazu mit wenig Aufwand, aber sicher helfen wird:

Erübrigen Sie täglich wenigstens eine halbe Stunde für ein gutes Fachbuch oder eine Fachzeitung!

*

Halten Sie es zum Beispiel für richtig, stets den Grundsatz der Billigkeit in den Vordergrund zu stellen?

Eine solche Werbung würde leicht dazu führen, dass der Umworbene den Eindruck bekommt, dass weniger Wert auf die Güte als auf die Billigkeit gelegt wird, dass vielleicht sogar «Ramschware» vorherrscht.

Wir verkaufen nun weder minderwertige Ware, noch wollen wir stets der Billigste sein oder uns den Anschein geben. Wir haben nur ein Ziel: unseren Käufern dienen, indem wir gute und preiswerte Ware liefern.

«Kundendienst!»

Ursprünglich ein grosser Gedanke, der sinnvolle Begriff für die Beziehungen zwischen dem ehrbaren Kaufmann und seinem Käufer. Und heute? Ein viel gebrauchtes, aber ebenso häufig vom Verkäufer wie vom Käufer missverstandenes Wort.

Und wie soll dieser Dienst in unseren Geschäften aussehen?

Wir verkaufen nur einwandfreie Ware zu angemessenen Preisen, hängen niemandem etwas an.

Wir wiegen und zählen richtig.

Wir sind gewissenhaft in unserem Rat dem Käufer gegenüber.

Wir gehen auf berechtigte Beschwerden und Rügen ein, aber wir weisen unberechtigte Nörgeleien mit Ruhe, Entschiedenheit und Selbstbeherrschung zurück.

Wir sind höflich, aber wir bewahren Würde.

So aufgefasst, dienen wir in Wahrheit unseren Käufern, damit dem Volke und nicht zuletzt uns selbst!

*

Nun einmal, Hand auf's Herz. Wer käme im Leben ohne die Erfahrungen anderer aus? Wer möchte von sich sagen, dass er, sein eigener Herr und Führer, auf die Erfahrungen anderer verzichten könnte?

Was wir damit sagen wollen? Die eigene Erfahrung ist eine teure Schule. Wer nur in ihr lernen will, dem macht das Leben es doppelt schwer.

Machen Sie es sich leichter! Lernen Sie aus den in Fachblättern niedergelegten Erfahrungen Erfolgreicher und handeln Sie danach! So bauen Sie sich die Stufen zum Erfolg! «Die Ernährung»

Die gefrorene Mahlzeit

Komplette tiefgekühlte Mahlzeiten, die nur erwärmt werden müssen, ehe sie auf den Tisch gelangen, kann man jetzt zu mässigen Preisen in amerikanischen Lebensmittelgeschäften kaufen.

Unter dem Markennamen «Frigidinner» werden diese fertigen Mahlzeiten von einer Firma in Philadelphia hergestellt, die sie in neun verschiedenen Zusammenstellungen an Lebensmittelgeschäfte im ganzen Land liefert. Die Tiefkühlmahlzeiten bestehen aus einem Fischgang mit Sauce, einem Fleischgang, zwei Gemüsebeilagen und einer Süsspeise.

Die Tiefkühlmahlzeiten, die sich bereits grosser Beliebtheit erfreuen, werden auch von verschiedenen Fluggesellschaften auf Langflugstrecken zur Verpflegung der Passagiere verwendet.

Vielseitige Verkaufsautomaten

In der letzten Zeit wurden in den Vereinigten Staaten eine ganze Reihe neuartiger Verkaufsautomaten auf den Markt gebracht. So gibt es zum Beispiel einen Automaten, der gegen Münzeinwurf auf die Dauer von sechs Minuten einen elektrischen Rasierapparat und das nötige Toilettenwasser zur Verfügung stellt. Ein anderer Automat wieder liefert drei Arten von kalten und ein heisses Getränk — zum Beispiel, Suppe oder Schokolade. Schliesslich gibt es auch einen neuen Kaffeeautomaten, der seinen Kunden vierfache Auswahl bietet: schwarzen Kaffee, schwarzen mit Zucker oder Kaffee mit Zucker und Rahm. Alle Getränke werden natürlich in entsprechenden Behältern serviert. re.

Bibliographie

Der Jungkaufmann. Monatsschrift für die kaufmännische Jugend. Verlag des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins, Postfach, Zürich 23. Jahresabonnement Fr. 4.—.

Wie alle früheren zeichnet sich auch die Juli/August-Doppelnummer des «Jungkaufmanns» durch thematische Vielgestaltigkeit und sorgfältige Stoffwahl aus. Ohne billige oder bedenkliche Konzessionen kommt sie den Bedürfnissen und Interessen der jungen Generation mit spannenden Schilderungen aus fremden Ländern, Berichten technischer und sportlicher Art und fesselnden Feuilletons entgegen. P. Schulthess singt in einem reizvollen Aufsatz das Lob des Bergsteigens, eine junge Schweizerin erzählt von einem Besuch in einem amerikanischen Studio für Television, und der Zeichner Hellmut Knorr skizziert in Wort und Bild das Gesicht der abessinischen Hauptstadt Addis Abeba. Weitere Aufsätze handeln von Schlangen in Brasilien, dem Wandel der Leibesübungen im Verlaufe der Jahre, der Entwicklung der Reisegeschwindigkeit und der Erfindung des Rades. Amüsantes und Interessantes weiss Gaby Mathys zum Thema «Essen und Trinken» zu sagen.

Die Besonderheit der Monatsschrift «Jungkaufmann» besteht in der ihr eigenen Verflechtung von unterhaltendem und belehrendem Stoff. Sie bereichert das Wissen der Jugend und spornt sie zu selbständigem Denken an, ohne je in öde Schulmeisterei zu verfallen. Darin liegt der Grund ihrer grossen Popularität bei den ja keineswegs unkritischen Jungkaufleuten. F.

Arbeitsgemeinschaft der Konsumgenossenschaften mit Spezialläden

Wir bitten unsere Mitglieder ebenso höflich wie dringend, die Einladungen zu den Branchenkonferenzen und Instruktionskursen, die von der Schuh-Coop und den Abteilungen des V. S. K. erfolgen, prompt zu beantworten.

Es liegt im Interesse jedes einzelnen Vereins, die Gelegenheit zur Förderung der Leistungsfähigkeit zu benützen und das Entgegenkommen der Schuh-Coop und des V. S. K. durch rege Teilnahme zu rechtfertigen.

Mit genossenschaftlichem Gruss!

Arbeitsgemeinschaft der Konsumvereine mit Spezialgeschäften

Der Präsident: *Gauer*

Genossenschaftliches Seminar

(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Dem Genossenschaftlichen Seminar wurden überwiesen:

Fr. 100.— vom Konsumverein Bad-Ragaz
» 100.— von der Konsumgenossenschaft Jona (St. G.).

Diese Vergabungen werden hiermit bestens verdankt.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Verkaufschef für Lebensmittelfiliale mit 600 000 Fr. Jahresumsatz, deutsch und französisch sprechend, mit nachweisbarer guter Praxis und befähigt, einem mehrköpfigen Personalbestand vorzustehen. Spezielle Kenntnisse in Obst und Gemüse. Es wird gutbezahlte Dauerstelle mit Pensionsberechtigung geboten. Schriftliche Offerten sind unter Beilage von Zeugniskopien und Bekanntgabe der Saläransprüche zu richten unter Chiffre O. L. 171 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Angebot

33jähriger **Bäcker-Konditor** sucht Stelle per sofort oder nach Uebereinkunft; es kommt auch Aushilfe in Frage. Geboten wird saubere und exakte Arbeit; sowohl in der Bäckerei wie auch in der Konditorei wird erstklassige Ware garantiert. Verlangt wird gute Entlöhnung, geregelte Arbeitszeit. Offerten unter Chiffre L. B. 164 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Junger Mann (Welschschweizer) mit guten Kenntnissen in der deutschen Sprache, im Besitze des kaufmännischen Lehrabschlusszeugnisses, sucht Stelle in Büro einer Konsumgenossenschaft. Eintritt auf anfangs Oktober. Offerten sind zu richten an Paul Roth, Société coopérative de consommation, Vallorbe.

Fräulein mit Fähigkeitsausweis für die Führung eines Gastwirtschaftsgewerbes (mit Alkohol) sucht Stelle als **Leiterin in Restaurationsbetrieb** (eventuell auch alkoholfreien). Gefl. Zuschriften erbeten unter Chiffre B. B. 174 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Junges, tüchtiges Ehepaar (Frau Verkäuferin, Mann Magaziner), wünscht **Konsumfiliale** zu übernehmen, die dem Ehepaar eine Existenz bietet. Kaution kann geleistet werden. Offerten unter Chiffre F. A. 172 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Tüchtiger **Bäcker-Konditor**, 30 Jahre alt, sucht Dauerstelle in Konsumbäckerei. Gute Zeugnisse zu Diensten. Fahrausweis Kat. A vorhanden. Offerten an Hans Walder, Konditor, Moosstrasse, Rüti (Zürich).

INHALT: *Seite*

Zurück zu den Quellen . . . 509
Genossenschaftliche Spielschulen in Kanada . . . 510
Die Finanzübergangsordnung vor der Kommission des Nationalrates . . . 511
Deutschlands Genossenschaften im Wiederaufbau . . . 512
Der 7. Grundsatz der Rochdaler Pioniere . . . 514
Die Umsätze der Genossenschaften als Konjunktur-Barometer? . . . 515
Was geschickte Frauenhände vollbringen können . . . 515
Eingefrorener Fisch begründet eine Industrie . . . 515
Salzliebende Bakterien und Salzkonserven . . . 516
Die Charakterzüge der diesjährigen Obstverwertung . . . 516
Horosco-op der Woche . . . 517
Die Seite der Ehemaligen . . . 518
Aus einem Rundschreiben eines erfolgreichen Geschäftes an seine Angestellten . . . 519
Die gefrorene Mahlzeit . . . 519
Vielseitige Verkaufsautomaten . . . 519
Bibliographie . . . 520
Arbeitsgemeinschaft der Konsumgenossenschaften mit Spezialläden . . . 520
Genossenschaftliches Seminar . . . 520
Arbeitsmarkt . . . 520